



Nagoya City University Academic Repository

学位の種類	博士（経済学）
報告番号	甲第1655号
学位記番号	第64号
氏名	西田 郁子
授与年月日	平成30年3月26日
学位論文の題名	事業システムとしての農業産地の分析
論文審査担当者	主査： 角田 隆太郎 副査： 下野 由貴，出口 将人

事業システムとしての農業産地の分析

要 旨

平成 29 年度 博士論文

平成 29 年 12 月 15 日提出

名古屋市立大学大学院経済学研究科
経営学専攻

学籍番号 143656

西田 郁子

主指導：角田隆太郎 教授

副指導：下野由貴 准教授

1 研究の目的と事例分析で検討すべき点

農業は、人間が生きるための「食」を生み、雇用と所得を生み出し、さらには環境保護の機能を持つ。農業は土地と自然に根ざしており、地域特性を持つ。農業に従事する農業生産者も土地に根ざしており、農村社会で労働し生活している。これら農業と地域は互いにプラスに作用し、農業を活性化することで地域も活性化すると考えられる。食料の安定供給を確保するためにも、日本の地域において農業が産業として自立し、かつ、持続可能なシステムを確立する必要がある。

直近で 210 万戸強ある日本の農家のうち、農業所得が半分以上を占める「主業農家」は 30 万戸に満たない¹。産地は継続していても、農業が産業として自立していない産地が多くみられる。さらに、国内で一年間に消費される食の総額は 80 兆円に上るが、この中で最大の供給ルートとなっている加工食品（約 5 割）に係る経費の内訳を見ると、農業生産者の所得となる国内生産で賄われている原料食料費は経費全体の約 1 割にすぎない²。このことから、食品産業で得た経済効果を農業生産者が積極的に取り込めていない可能性がある。こうした日本の農業の弱さは、地理的な要因のみではなく、産地内における利益の分配やリスクの分担がうまくいっていないためではないだろうか。

一方、産地が継続し、かつ、農業が専業として成立しているような、和歌山や静岡といった産地もある。これらの産地では、どのような要因がその優位性に寄与しているのだろうか。このような問題意識のもと、本研究においては、産地として継続し、かつ、産地内の農業が専業として成り立っている地域の、他の産地にない特徴を比較分析することによって、農業産地の持続可能性を高めるためのメカニズムを、経営学の視点から明らかにすることを研究の目的とする。

上記を明らかにするため、産地内の農業が専業として成り立っている地域とそうでない地域の比較分析により、何が成否を分けたのかを議論する。本研究の分析対象とするみなべ・田辺地域や静岡は、ともに産地として継続し、産地内の農業が専業として成り立っている地域である。福井県若狭町と三重を比較対象とする。先行研究における議論を踏まえ、以下のとおり本研究の課題を設定する。これらの議論を経て、本研究の目的の達成を目指す。

- ・競争リスクが偏在しないためには、農業生産者が経営者として自立することが重要と考えられるが、各産地の経営者の育成の仕組みにどのような違いがあるのか。

¹ 農林水産省「2015 農林センサス」

² 農林水産省が産業連関表(平成 12 年)を基に試算。

- ・過剰でない競争状態の維持は産地の持続可能性に寄与すると考えられるが、各産地の競争の促進と抑制の仕組みにどのような違いがあるのか。
- ・農業は競争リスクだけでなく、環境リスクもある。すなわち、生産過程において自然環境が製品に与える影響である。各産地の環境リスクの分担の仕組みにどのような違いがあるのか。

本研究においては、農業産地を事業システムとしてとらえる。なぜなら、事業システムという概念は、最終的にはプレーヤー間の関係性の問題に帰着するからである。産地は多くの同業者と関連する産業の集積で形成され、それらの業者はさまざまな取引を通じて物品を産出し、顧客に届けるための分業関係にある（山田 2013）。すなわち、産地とは多くの価値連鎖が組み合わさったもので、その価値連鎖は取引先とどのような関係を築くかの決定によって規定される。そして、産地というシステムに埋め込まれた1つ1つの価値連鎖は、プレーヤー間の関係をどのように築くかという問題に帰着するのである。産地全体をひとつの分析単位とし、以下の3つの視点で分析を行った。①顧客による農業経営者の育成、②産地内における競争の促進と抑制、③長期継続的なアウトソーシングの機能とメリット。

2 発見事実の整理

みなべ・田辺地域と静岡では、顧客との顔の見える関係が農業生産者を経営者へと育成し、それが産地の優位性に寄与したと考えられるが、本研究において、この「顧客との顔の見える関係」は、すなわち最終製品製造業者の農業生産者への長期継続的なアウトソーシングである。そして、そのアウトソーシングには、農業の自然環境に影響を受けるというリスクに対応し、ウメ産地では「収穫量の変動リスクの分担」という機能が、茶産地では「品質の変動リスクの分担」という機能が組み込まれていた。これらの機能は、農業生産者と最終製品製造業者との長年にわたる関係によって構築されたものと考えられる。長期継続的な取引では、最終製品製造業者は農業生産者からすべての品質・大きさの白梅干を買い取る（全量買い取る）³という慣行が存在したが、その慣行を管理するような圧倒的な強者は存在しない。最終製品製造業者は農業生産者に対し全量買取を約束し、農業生産者は最終製品製造業者に長期の取引を約束することが、お互いに

³農産物は個体間差があり、1本の木からは様々な品質のものが生産されるが、それら全量を農業生産者から買い取ることを、みなべ・田辺地域の梅干加工業者は「全量買取」と呼んでいる。ただし、買取価格は生産年ごとに生産者と加工業者との交渉で決定される。

リスクを回避し、利益を得る合理的な方法だったのである。

また、みなべ・田辺地域と静岡においては、産地内に複数存在する仲介者（農協とそれ以外）が、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担っていた。適度な競争を促進し、過剰な競争を抑制する仕組みが産地の優位性に寄与していたと考えられる。ただし、両産地には競争の不文律は存在しない。不文律とは異なる方法で競争の促進と抑制が行われていた。競争の促進に関与する仲介者について、静岡では、荒茶の取引は季節的に集中し農業生産者も産地茶商もそれぞれ、生産作業が忙しく、取引をするために交渉をしている時間がないことから、斡旋商が出現した。みなべ・田辺地域では生産量の増加にともない、最終製品製造業者からの要望によって産地仲買人が出現した。これらのことから、農業生産者は自らの意思で積極的に仲介者（斡旋商や産地仲買人）を介した取引を選択しているわけではないかもしれないが、最終製品製造業者にとっては必要な仕組みであり、農業生産者も自身の製品の評価をより高めるべく、その仕組みを活用するのである。

一方で、競争の抑制に関与する仲介者（農協）は、組合員である農業生産者からの要望で荒茶や白梅干の取扱を開始しており、みなべ・田辺地域と静岡に複数存在する仲介者（農協とそれ以外）は、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担っている。産地全体としては、適度な競争は維持し、過剰な競争は抑制されているのである。

若狭町や三重において農業生産者は、競争のリスクを完全に回避し、顧客との顔の見える関係がないため、経営者としての意識は醸成されない。販売を農協に任せているため、競争のリスクは回避できているものの、自然環境のリスクに直面しても自ら行動を起こすことはなく、製品の価格低下により経営が立ちいかなければ農業をやめてしまうというのである。

農業生産者が回避した競争リスクは、事業者としての農協に転化される。組合員からの販売委託を拒否できない農協は、受託した製品の販売先を必ず確保しなければならない。農業生産者が競争リスクを回避した結果、販売事業者としての農協に競争リスクが集中してしまう結果となる。これらのことから、リスクの一点集中は産地の優位性に寄与しないといえる。リスクが偏在を回避するためには、農業生産者が経営者としての自立し、自らの判断で販売先を選択していく必要がある。そのような経営者としての基本的な考え方や仕事に取り組む姿勢を育成するのが、顧客との顔の見える関係である。

3 インプリケーション

実践的な含意としては、以下のとおりである。第一に、競争リスクの一点集中は産地の持続可能性に寄与しないということである。農業生産者も経営者として、他者との競争のなかで自身の製品の最終製品製造業者の評価を高めるべく取り組まなければ、産業としての自立はなし得ないといえる。そして、その経営者としての意識を育成するのが最終製品製造業者との顔の見える関係である。産地の自立のためには、農業生産者が経営者となる必要があるが、そのためには、最終製品製造業者との長期に取引を継続させることが重要である。

第二に、農業産地においては競争リスクと自然環境に影響を受けるリスクに対応する必要があり、そのためには農業生産者と最終製品製造業者との顔の見える関係を構築する必要があるということである。なぜなら、本研究の事例では、それらの顔の見える関係（長期継続的なアウトソーシング）が自然環境に影響を受けるリスクを生産者だけのリスクとしない仕組みをもたらしたからである。

次に、本研究の学術的な貢献は以下のとおりである。まず、本研究で分析対象としたみなべ・田辺地域と静岡においては、加護野(2007)や山田(2008)をはじめとする先行研究で重視された「過剰な競争を回避する不文律」とは異なる方法で、競争の促進と抑制がコントロールされていた。両産地においては、産地内に複数存在する仲介者（農協とそれ以外）が、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担っていた。

加えて、実証研究の過程で仲介者の役割を明らかにすることができた。両産地においては、産地内に複数存在する仲介者（農協とそれ以外）が、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担っていた。これらの役割は、流通論において鈴木(1993)が卸売業の社会的役割として指摘している需給結合、品揃えの形成、流通費用の節約とは異なるものである。

<参考文献>

加護野忠男(2007)「取引の文化：地域産業の制度的叡智」『国民経済雑誌』第 196 巻， 第 1 号， pp.109-118.

鈴木安昭(1993)『新・流通と商業』有斐閣

山田幸三(2013)『伝統産地の経営学』有斐閣

山田幸三・伊藤博之(2008)「陶磁器産地の分業構造と競争の不文律 ―有田焼と京焼の産地比較を中心として―」『組織科学』第 42 巻第 2 号, pp.89-99.



名古屋市立大学学位授与報告書

甲

報 告 番 号	※ 甲第 64 号
学 位 の 種 類	博士 (経済学)
氏 名	西田 郁子
学位授与の要件	学位規則第4条第1項該当者
授 与 年 月 日	平成30年 3月26日
学 位 論 文 の 題	事業システムとしての農業産地の分析
論 文 審 査 の 結 果 の 要 旨 お よ び そ の 担 当 者 氏 名	<p>西田郁子氏の課程博士学位請求論文は、農業産地において、産地は継続していても、産地内の農業生産者の大半が、農業だけでは生計を立てていけない地域がほとんどとなっているという背景を踏まえて、農業産地内のプレーヤー間の関係に注目し、産地として継続し、かつ産地内の農業が専業として成り立っている地域の、他の産地にはない特徴を分析することによって、農業産地の持続可能性を高めるためのメカニズムを明らかにしようとしたものである。</p> <p>本研究の評価は、次のとおりである。(1) 産地内のプレーヤー間の取引関係に注目し、事業システム論による新たな分析の方法の優位性を示したこと、(2) 産地内に複数存在している仲介者が、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担っていることの発見、(3) 他者との競争のなかで、自身の生産物に対する顧客の評価を高めるための農業生産者の取り組みが、産業としての自立に必要であることの発見、(4) 自然環境に影響を受けるというリスクを農業生産者だけのリスクとしない仕組みが必要であることの発見である。このような農業産地に対する研究は、先例がなく、本研究のユニークな点である。</p> <p>西田郁子氏の課程博士学位請求論文は、研究内容にレフェリー制度のある学術論文等に広く公表されている論文を含み、当該分野の発展に寄与する独自の研究成果であり、博士 (経済学) の学位に値する論文である。</p> <p>論文審査担当者</p> <p>主査 角田 隆太郎 (印) 副査 下野 由貴 (印)</p> <p>出口 将人 (印)</p>
最終試験担当者氏 名	<p>主査 角田 隆太郎 (印) 副査 下野 由貴 (印)</p> <p>出口 将人 (印)</p>
学位論文審査機関の名称および組織	<p>名 称 審 査 委 員 会</p> <p>組 織 論文審査委員3人 (主査1人、副査2人)</p>
判 定 の 方 法	<p>名 称 経済学研究科教授会</p> <p>判定の方法 研究科教授会での無記名投票による</p>

(名古屋市立大学大学院経済学研究科)

論文審査の結果の要旨及び担当者

報 告 番 号	甲第 64 号 ※	氏 名	西田 郁子
最 終 試 験 担 当 者	主査	角田 隆太郎	
	副査	下野 由貴	
論文題名			
事業システムとしての農業産地の分析			
<p>(論文審査の結果の要旨)</p> <p>西田郁子氏の課程博士学位請求論文は、農業産地において、産地は継続していても、産地内の農業生産者の大半が、農業だけでは生計を立てていけない地域がほとんどとなっているという背景を踏まえて、農業産地内のプレーヤー間の関係に注目し、産地として継続し、かつ産地内の農業が専業として成り立っている地域の、他の地域にない特徴を分析することによって、農業産地の持続可能性を高めるためのメカニズムを明らかにしようとしたものである。</p> <p>本論文の構成は、以下の通りである。</p> <p>序章 研究の背景と研究目的</p> <p>第1章 産業集積に関する先行研究</p> <p>第2章 事例分析で検討すべき点</p> <p>第3章 研究方法</p> <p>第4章 産地の分析</p> <p>第5章 考察</p> <p>終章 インプリケーションと今後の課題</p> <p>本論文を構成する原著論文は、以下の通りである。</p> <p>1. 西田郁子 (2015)「事業システムの革新と農業産地の持続可能性—静岡の茶産業の事例を中心として—」『東 Asia 企業経営研究』第 9 号, 3-78 頁. (第 2, 3, 4 章)</p> <p>2. 西田郁子 (2016)「地域産業における取引制度の分析」『企業経営研究』第 19 号, 47-60 頁. (第 1, 4 章)</p> <p>上記の 2 本の原著論文は、すべて査読付き論文である。</p> <p>本論文の要旨は、以下の通りである。</p> <p>序章は、研究の背景となる日本の農業の現状と農業産地の特性を説明するとともに、研究の目的を説明したものである。農業は気象条件や農地の土性などの地理的条件など、自然環境に大きく影響を受けるために、一次生産段階のみで、需要の変動に応じて品質や供給量を完全にコントロールするのは困難である。自然環境の影響を受けることによる供給量・品質の変動は、農業生産者にとっても、</p>			

論文審査の結果の要旨及び担当者

農産物を原料として利用する最終製品製造業者にとってもリスクとなる。それらのリスクをどのように産地内プレーヤー間で分担するかが重要である。

さらに 10 万戸強ある日本の農家のうち、農業所得が半分以上を占める「主業農家」は 30 万戸に満たない。産地は継続していても、農業が産業として自立していない産地が多く見られる。こうした日本の農業の弱さは、地理的な要因のみではなく、産地内における利益の分配やリスクの分担がうまくいっていないのではないかと考えられる。他方で、和歌山（梅）や静岡（茶）のように、農業が専業として成立しているような産地もある。これらの産地では、どのような要因が、その優位性に寄与しているのかという問題意識のもとで、産地として継続し、かつ、産地内の農業が専業として成り立っている地域の、他の産地にはない特徴を比較分析することによって、農業産地の持続可能性を高めるためのメカニズムを、経営学の視点から明らかにすることが研究の目的である。

第 1 章では、産地に関する先行研究の整理が行われる。農業を対象とした学術的な議論は、農業政策や農業経営の第三者継承、流通論における業態に焦点を当てた、垂直的な関係に焦点を当てたものが主となっており、産地内のプレーヤー間の関係や、リスクの分担、利益の分配については議論されていない。

「産業集積」とは、1 つの狭い地域に、相互に関連の深い企業が集積している状態であるとされ、農業産地も一種の産業集積と捉えることができる。産業集積についての研究では、外部経済の考え方を基礎にした、企業が地理的に集中することの利点の明確化、需要の変化に合わせた柔軟な専門化により集積の優位性が生まれるという柔軟な専門化に関する研究が行われてきたが、「異なる技術の組み合わせ」で優位性が発揮されるという状況が、日本の農業産地にあてはまるとは考えにくい。

集積内の企業間分業の構造や調整に関する研究は、その多くが取引コスト論を基礎とし、機会主義的な行動の抑制という観点から取引ガバナンスについて議論されている。農業産地でも、調整の役割を果たすリンケージ企業や需要搬入企業がもたらす、情報の濃密な流れは重要と考えられるが、キープレーヤーとなるべき中核企業や者が農業産地には存在しない。

山田、伊藤、加護野らは、事業システムの概念を産地の分析に援用した。陶磁器産地の分析によって、過剰な競争を抑制する不文律の存在が指摘されている。また出口（2017）では、「自由競争による淘汰と革新の仕組み」が組み込まれた事業システムが、産地の拡大、発展、存続に貢献したことを指摘した。競争の促進と抑制をいかにコントロールするかが、産地の存続の鍵となる。

これらの先行研究における議論と農業の特性を踏まえ、本論文では、農業産地を事業システムとしてとらえる。なぜなら、事業システムという概念は、最終的には、プレーヤー間の関係性の問題に帰着するからである。産地とは、多くの価値連鎖が組み合わさったもので、その価値連鎖は取引先とどのような関係を築くかの決定によって規定される。そして、産地というシステムに埋め込まれた 1 つ 1 つの価値連鎖は、プレーヤー間の関係をどのように築くかという問題に帰着する。

第 2 章では、加護野（2007）で、地域産業の事業システムを考察するために提起された 4 つの視点①技能者の人材育成の仕組み、②経営者の育成、③競争の促進と抑制、④長期継続的なアウトソーシング、を農業産地にあてはめて議論しようとした場合の限界と示唆について検討し、本論文におけるリサーチクエスションと分析の視点の提示が行われる。

論文審査の結果の要旨及び担当者

本論文では、産地内の農業が専業として成り立っている地域（みなべ・田辺地域と静岡）とそうでない地域（福井県若狭町と三重）を比較分析し、その成否を分ける要因の分析を行う。

本研究における課題は、

- ・競争リスクの偏在は産地の持続可能性に寄与しないと考えられるが、競争リスクが偏在しないためには、農業生産者が経営者として自立することが重要と考えられる。各産地の経営者育成の仕組みにはどのような違いが存在するか。
- ・過剰でない競争状態の維持は、産地の持続可能性に寄与すると考えられるが、各産地の競争の促進と抑制の仕組みにはどのような違いが存在するか。
- ・農業には競争リスクだけでなく環境リスクが存在する。すなわち、生産過程において自然環境が製品に与える影響である。各産地の環境リスクの分担の仕組みにはどのような違いが存在するのか、短期的な利益追求ではなく、産地全体の利益を最大にするためにはどのようにすればいいのだろうか、全体の利益を最大化するためには、短期的な利益を犠牲にすることも必要と考えられるが、自己利益を第一にする機会主義的行動をどのようにして抑止しているのか。

本論文で取り上げる日本の農業産地におけるプレーヤーたちは、さまざまな取引を介してつながり、その取引は個別の企業の価値連鎖にとどまらず、それぞれの取引が相互に関連しあいながら、固有のシステムを形成している。個別の企業の価値連鎖のみならず、さまざまな取引の組み合わせにより産地全体として機能している。このために、本論文では、分析の単位は、個々の企業ではなく、産地を構成する組織を含めた産地全体とする。

また加護野(2007)で提起された4つの視点のうち、本論文では、①経営者の育成、②競争の促進と抑制、③長期継続的なアウトソーシングの3つの視点から分析を行う。①の技能者にかかる人材育成については、伝統産業において指摘されるような、産地独自の様式や技能といった、伝統的に受け継ぐべき高度な技術が存在しないために議論の対象とはしない。

第3章では、産地を対象とした事例分析の概要が示され、事例として取り上げられた産地の選択理由、生産性の評価指標として「主業農家率」が用いられる理由が説明され、調査の実施の状況の概要が示されている。

第4章では、産地が長期継続し、かつ、産地内の農業が専業として成り立っている地域として、ウメ産地の和歌山みなべ・田辺地域（紀州南高梅）、茶産地の静岡（静岡茶）を取り上げ、比較対象として、福井県若狭町（福井梅）、三重（伊勢茶）を取り上げて事例研究が行われる。産地の比較分析を行うことによって、何が産地の優位性に寄与したのか、農業産地の持続可能性を高めるための要因が何なのかが明らかにされた。

分析結果のまとめとして、顧客による農業経営者育成という点で、ウメ産地においては、若桜町では農業生産者は販売を農協にまかせ、顧客と顔の見える取引関係は存在しないのに対して、みなべ・田辺地域の農業生産者は、梅干加工業者との直接の取引において、品質に見合う評価を受けるべく、より品質管理を徹底するようになり、また、その年の相場と採算ラインを考慮して、翌年に在庫を持

論文審査の結果の要旨及び担当者

ち越すといった方法をとるなど、経営の解決策を自らとるようになっていった。

茶産地でも、茶は品質に対する絶対的な評価基準はなく、消費地茶店や産地茶商の主観、すなわち好みの問題となるが、三重においては、農業生産者は生産物の販売を農協に任せているのに対して、静岡では、産地茶商と農業生産者の直接の取引で、自身の製品の評価を上げるべく、生産者は産地茶商の要求に応じて、日々生葉の収穫や荒茶製造条件を修正している。

産地内における競争の促進と抑制という点では、ウメ産地では、若狭町では、農業生産者は農協に青ウメの販売を委託しており、農業生産者間の競争は抑制されているのに対して、みなべ・田辺地域では、中核企業は存在せず、中核企業主導の農業生産者同士を直接的に競わせるという行動は確認されていない。また過剰な競争を抑制するような不文律も存在しない。仲介者である産地仲買人が農業生産者間競争の促進に、また農協は競争の抑制に関与していた。産地仲買人によって厳しい価格競争の原理が持ち込まれていた。

茶産地では、三重においては、農業生産者は農協に荒茶の販売を委託しており、農業生産者間の競争は抑制されている。静岡においては、中核企業は存在せず、中核企業主導の農業生産者同士を直接的に競わせるという行動は確認されていない。また競争を抑制するような不文律も存在していなかった。農業生産者は、斡旋商を介した仕上げ茶加工業者との取引により、自分の茶がどれくらいの値段で売れたかを重視し、斡旋商を介した取引によって、農業生産者に対する競争のための条件が用意されている。さらに静岡においては、農協共同販売も利用されているが、農協は農業生産者の規模や生産数量の多寡に関係なく販売受託し、そのために農業生産者同士の競争を抑制する機能を持っている。

長期継続的なアウトソーシングの機能とメリットという点では、ウメ産地では、みなべ・田辺地域では、梅干加工業者は、白梅干（原料梅干）を農業生産者から購入しており、その取引は長期継続的である。梅干加工業者は、一次加工までの工程を長期継続的にアウトソーシング（業務を社外の業者に委託する方式）しているととらえることができる。自然環境の影響は、農業生産者にとっても、梅干加工業者にとっても不確実性要因となる。梅干加工業者は、全量買取を条件に、農業生産者と長期の取引を約束する。そしてこの長期継続的なアウトソーシングが、不作時に原料が調達できないリスクに対応している。若狭町では、農業生産者と梅干加工業者との直接の取引関係がないため、長期継続的なアウトソーシングは存在せず、豊作の年の販売価格への対応策もとられていない。

茶産地においては、静岡においては、産地茶商は、茶商の強みを得たいという理由から、荒茶を農業生産者から直接購入しており、その取引は長期継続的である。産地茶商は一次加工までの工程を特定の農業生産者に長期継続的にアウトソーシングしている。茶の品質（味、色、香り）は、気象と土壌に影響を受けるために規格化が困難であり、業界統一の評価基準は存在しない。そのために、産地茶商は取引する生産者を固定し、消費地小売店に自身の扱う茶はこうなのだとすることをアピールする。品質の不安定さに対応するための手段として、長期のアウトソーシングが採用されている。農業生産者が自身の生産した製品の評価を上げるためには、産地茶商からの要求にきめ細かく対応していく必要がある。それに対して、三重においては、農業生産者と茶商の直接の取引関係がない。三重において茶商は市場で原料を調達しており、長期継続的なアウトソーシングは存在しない。

第5章では、第4章における事例分析をもとに、産地が継続するだけでなく、産地において農業が産業として自立するための条件が考察される。

論文審査の結果の要旨及び担当者

本研究では、①顧客による農業経営者の育成、②産地内における競争の促進と抑制、③長期継続的なアウトソーシングの機能とメリットの3つの視点から分析が行われたが、それらの関係は、以下のようになる。みなべ・田辺地域と静岡では、顧客との顔の見える関係が農業生産者を経営者へと育成し、それが産地の優位性に寄与したと考えられる。この「顧客との顔の見える関係」は、すなわち最終製品製造業者の農業生産者への長期継続的なアウトソーシングと考えることができる。そのアウトソーシングには、農業の自然環境に影響を受けるというリスクに対応し、ウメ産地では「収穫量の変動リスクの分担」という機能が、茶産地では「品質の変動リスクの分担」という機能が組み込まれていた。これらの機能は、農業生産者と最終製品製造業者との長年にわたる関係によって構築されたものと考えられる。長期継続的な取引では、最終製品製造業者は農業生産者から全量買い取るという慣行が存在したが、その慣行を管理するような圧倒的な強者は存在しない。最終製品製造業者は農業生産者に対し、全量買取を約束し、農業生産者は最終製品製造業者に長期の取引を約束することが、お互いにリスクを回避し、利益を得る合理的な方法であった。

また競争の促進に関与する仲介者は、静岡においては、荒茶の取引は季節的に集中し、農業生産者も産地茶商もそれぞれ生産作業が忙しく、取引をするために交渉している時間がないことから、斡旋商が出現した。みなべ・田辺地域では、生産量の増加にともない、最終製品製造業者からの要望に応じて産地仲買人が出現した。これらのことから、農業生産者は、自らの意思で積極的に仲介者(斡旋商や産地仲買人)を介した取引を選択しているわけではないかもしれないが、最終製品製造業者にとっては必要な仕組みであり、農業生産者も自身の製品の評価をより高めるべく、その仕組みを活用するのである。

一方で、競争の抑制に関与する仲介者(農協)は、組合員である農業生産者からの要望で荒茶や白梅干の取り扱いを開始しており、みなべ・田辺地域と静岡に複数存在する仲介者(農協とそれ以外)は、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担い、産地全体としては、過剰な競争を抑制し、適度な競争を維持している。

若狭町や三重では、農業生産者は、競争のリスクを完全に回避し、顧客との顔の見える関係がないために、経営者としての意識が醸成されない。販売を農協に任せているために、競争のリスクは回避できているものの、自然環境のリスクに直面しても自ら行動を起こすことはなく、製品の価格低下により経営が立ちいかなければ農業をやめてしまう。農業生産者が回避した競争リスクは、事業者としての農協に転化され、販売事業者としての農協に競争リスクが集中してしまうために、産地の優位性に寄与しない。リスクの偏在を回避するためには、農業生産者が経営者として自立し、自らの判断で販売先を選択していく必要がある。そのような経営者としての基本的な考え方や仕事に取り組む姿勢を育成するのが、顧客との顔の見える関係である。

終章では、上記の分析と考察にもとづいて、実践的な含意として、産地が自立するためには、農業生産者が経営者となる必要があり、そのためには最終製品製造業者との長期の取引を継続させることが必要であること、さらに農業生産者と最終製品製造業者との顔の見える関係(長期継続的なアウトソーシング)が、自然環境に影響を受けるリスクを生産者だけのリスクとしない仕組みをもたらした。

論文審査の結果の要旨及び担当者

本研究の学術的な貢献としては、先行研究で重視された「過剰な競争を回避する不文律」とは異なる方法で、競争の抑制と促進がコントロールされていた。両産地においては、産地内に複数存在する仲介者（農協とそれ以外）が、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担っていた。また先行研究では、過剰な競争をリスクととらえ、そのリスクを制御するための「過剰な競争を回避するための不文律」の存在が重視されてきたが、農業には、競争リスクの他に、自然環境に影響を受けるというリスクが存在する。このリスクに対応していたのが、最終製品製造業者への長期継続的なアウトソーシングであるが、その機能は、ウメ産地では「収穫量の変動リスクの分担」、茶産地では「品質の変動リスクの分担」という異なる機能が組み込まれていた。その機能の違いは、リスクの種類の違いに起因していた。さらに本研究では、これまで、流通論で卸売業の社会的役割として指摘されてきたものとは異なる役割を果たしていたことも明らかにすることができた。

本研究の今後の課題としては、産地における取引には、本研究で分析の対象とした産地内の農業生産者と最終製品製造業者との取引の他に、産地内の最終製品製造業者と産地外の販売店との取引が存在する。産地の持続可能性を議論する上では、産地内と産地外の取引関係の構築は重要な問題であり、この点については今後の課題とされた。

本研究の評価については、次のとおりである。

- （１）産地内のプレーヤー間の取引関係に注目し、事業システム論による新たな分析の方法の優位性を示したこと。
- （２）産地内に複数存在している仲介者が、競争の抑制と促進の役割を相互補完的に担っていることの発見。
- （３）他者との競争のなかで、自身の生産物に対する顧客の評価を高めるための農業生産者の取り組みが、産業としての自立に必要であることの発見。
- （４）自然環境に影響を受けるというリスクを農業生産者だけのリスクとしない仕組みが必要であることの発見である。

農業産地の優位性と持続可能性について、プレーヤー間の関係に注目したこのような研究は、先例がなく、本研究のユニークな点である。




以上の内容を持つ西田郁子氏の学位請求論文は、経営理論の十分な理解と、農業産地に関する豊富な知識、データ収集と実証分析の遂行に関する高い能力を有し、今後の農業政策の改革と産地振興に非常に有益な意義を持つ新たな知見を提供している。研究内容は、査読制度のある学術論文雑誌などに広く公表されている論文を含んでいる。当該分野の発展に寄与する独自の研究成果であり、博士（経済学）の学位に値する論文である。

参考文献

- 出口将人（2017）「地域の産業集積の多様性とその決定要因—岐阜県東濃地域の陶磁器産地と他産地の比較をつうじて」『組織科学』第50巻第4号，pp.41-53.
- 加護野忠男（2007）「取引の文化：地域産業の制度的叡智」『国民経済雑誌』第196巻，第1号，pp.109-118.
- 山田幸三（2013）『伝統産地の経営学』有斐閣.

最終試験の結果の要旨及び担当者

①

報 告 番 号	甲第	6 4	号 ※	氏 名	西田 郁子
最 終 試 験 担 当 者		主査 角田 隆太郎 			
		副査 下野 由貴  出口 将人 			
(論文題目)					
事業システムとしての農業産地の分析					
(最終試験の結果の要旨)					
<p>西田郁子氏の課程博士学位請求論文にかかる最終試験は、平成 30 年 1 月 30 日 (火) 17 時より約 1 時間にわたって、3 号館(経済学部棟)1 階大学院第 2 教室において、公開で実施された。最初に約 20 分間、西田郁子氏より論文内容について説明が行われた後、審査委員が講評を行い、質疑応答が行われた。審査委員からの講評及び質疑応答の主な内容は、以下の通りである。</p> <p>(1) これまで公開セミナーなどで指摘された事項については適切に反映されており、論文の趣旨は明確になった。論文内容の報告およびその回答は適切である。</p> <p>(2) ウメと茶の産地では、規模の差が大きいのではないか。その場合に比較が可能か？静岡と三重では大きな差がないのではないか？</p> <p>(3) 「主業農家率」は生産性の尺度となりうるか？(公開セミナーでも指摘)</p> <p>(4) 仲買人間に共倒れにならないための不文律は存在しないか？</p> <p>(5) 理論的インプリケーションについて、メーカー間の関係とメーカーと生産者の関係の両方が入ることが重要であり、陶磁器産地の分析では含まれていないメーカー間の調整が入っていることが理論的貢献ではないか？</p> <p>(6) 仲介者の役割について、とくに仲買人間の関係について、流通論ですでにいられていることではないか？この点は学術的貢献となりうるか？</p> <p>(3) については、西田氏より、公開セミナー後、他の指標による分析を試みた (p.24 の脚注) との回答があった。審査委員一同の協議の結果、以下の 3 点について、西田氏に加筆修正を求めることとした。①流通論における仲介者の役割を再度確認し、インプリケーションの表現を見直すこと、②産地間の規模の違いについて触れること、③理論的インプリケーションにおいて、メーカー間の関係を強調すること。西田郁子氏は、2 月 13 日 (月) までに改訂した論文を作成し、それを審査委員全員に提出することを約束した。審査委員一同は、期限内に改訂論文を受け取り、これを確認した。</p> <p>以上の質疑応答を踏まえ、西田郁子氏は、経済理論の十分な理解を保有し、農業産地に関する豊富な知識、データ収集と実証分析の遂行に関する高い能力を有しており、今後の農業政策の改革と産地振興に非常に有益な意義を持つ新たな知見を提供している。審査委員一同は、課程博士学位請求論文は博士(経済学)の学位に値する論文であり、西田郁子氏が研究者として自立して研究活動を行うに必要な高度の研究能力を十分に有していると判断して、最終試験の結果を合格とした。</p>					
(平成 30 年 1 月 30 日実施)					

(名古屋市立大学大学院経済学研究科)